

УДК 159.9.072.43:316.6

DOI <https://doi.org/10.32999/ksu2312-3206/2025-2-3>

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПРИЙНЯТТЯ: АНАЛІЗ ДИСПОЗИЦІЙНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ТА МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Косьянова Олена Юріївна,

кандидат психологічних наук,

доцент кафедри теорії та методики практичної психології

Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського

olenakosyanova@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-9532-9981>**Матаєва Алла Володимирівна,**

магістрантка кафедри теорії та методики практичної психології

Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського

alla_mataeva@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0005-7971-6099>

Мета. Спираючись на п'ятифакторну модель особистості (П. Коста, Р. МакКрей), концепцію макіавеллізму (Р. Крісті, Ф. Гейс) та теорії соціальної перцепції (Ф. Хайдер та ін.), дослідити психологічні чинники міжособистісного сприйняття, зокрема взаємозв'язки між диспозиційними рисами особистості, рівнем невротичних станів та маніпулятивними тенденціями. **Методи.** Теоретичний аналіз літератури; психодіагностичне опитування з використанням методик: опитувальник особистісних рис NEO PI-R («Велика п'ятірка»), клінічний опитувальник невротичних станів KON-2006, тест Mach-IV (R. Christie, F. Geis); статистичні методи (коефіцієнт Пірсона, t-критерій Стюдента). Вибірка: 52 особи (18–45 років). **Результати.** Встановлено, що міжособистісне сприйняття зумовлюється комплексом особистісних особливостей. Високий рівень маніпулятивних тенденцій (макіавеллізму) у респондентів пов'язаний з низькою доброзичливістю і сумлінністю, а також із підвищеною тривожністю та демонстративно-істеричними реакціями ($r \approx -0,43$; $r \approx -0,51$; $r \approx 0,55$; $r \approx 0,73$; $p < 0,01$). Інші базові риси (екстраверсія, відкритість, нейротизм) не мали значущого зв'язку з маніпулятивністю. Виявлено нестандартну кореляцію: екстраверсія позитивно асоційована з невротичною депресією ($p < 0,05$), ймовірно через поєднання екстраверсії з перфекціонізмом у вибірці. **Висновки.** Особистісні диспозиції, емоційна нестабільність і схильність до маніпуляцій спільно впливають на соціальну перцепцію. Низька доброзичливість і сумлінність у поєднанні з тривожністю підвищують імовірність деструктивних маніпулятивних стратегій у спілкуванні. Результати дослідження поглиблюють розуміння психологічного портрета маніпулятивної особистості. Розроблено психокорекційну програму для оптимізації міжособистісного сприйняття; подальші дослідження мають оцінити її ефективність і дослідити інші чинники (емпатію, цінності тощо), що можуть впливати на сприйняття людей. Перспективи подальших досліджень полягають у більш глибокому вивченні інших психологічних детермінант соціальної перцепції. Зокрема, цікавим напрямом є дослідження ролі емпатії та емоційного інтелекту у подоланні спотворень сприйняття, а також культурних і ситуативних факторів, що можуть модулювати вплив диспозицій на процес «людина сприймає людину».

Ключові слова: соціальна перцепція, особистісні риси, невротичні стани, макіавеллізм, маніпуляція, психологічна корекція.



PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF INTERPERSONAL PERCEPTION: ANALYSIS OF DISPOSITIONAL CHARACTERISTICS AND MANIPULATIVE TENDENCIES

Kosyanova Olena Yuriivna,

Candidate of Psychological Sciences,
Associate Professor at the Department of Theory and Methodology of Practical Psychology
South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky

olenakosyanova@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9532-9981>

Mataieva Alla Volodymyrivna,

Master's Student, Department of Theory and Methodology of Practical Psychology
South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky

alla_mataieva@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0005-7971-6099>

Purpose. Drawing on the Five-Factor Model of personality (P. Costa, R. McCrae), the concept of Machiavellianism (R. Christie, F. Geis), and theories of social perception (F. Heider and others), this study aims to explore the psychological determinants of interpersonal perception, specifically the relationships between dispositional traits, neurotic states, and manipulative tendencies. **Methods.** Theoretical analysis of literature; psychodiagnostic assessment using the following methods: NEO PI-R (Five-Factor Model), KON-2006 Clinical Questionnaire for Neurotic States, and Mach-IV (R. Christie, F. Geis); statistical procedures including Pearson's correlation and Student's t-test. Sample: 52 individuals aged 18–45. **Results.** Interpersonal perception was found to be shaped by a complex interplay of personality characteristics. A high level of manipulative tendencies (Machiavellianism) was significantly associated with low Agreeableness and Conscientiousness, as well as with elevated anxiety and demonstrative-hysterical reactions ($r \approx -0.43$; $r \approx -0.51$; $r \approx 0.55$; $r \approx 0.73$; $p < 0.01$). Other core traits (Extraversion, Openness, Neuroticism) showed no significant association with manipulateness. An unexpected positive correlation between Extraversion and neurotic depression ($p < 0.05$) was observed, possibly reflecting the presence of perfectionism in extraverted individuals within the sample. **Conclusions.** Dispositional traits, emotional instability, and manipulative orientation jointly influence social perception. Low Agreeableness and Conscientiousness combined with high anxiety increase the likelihood of employing destructive manipulative strategies in communication. The findings enrich the psychological understanding of manipulative personality profiles. A psycho-correctional program was developed to optimize interpersonal perception; further research should assess its effectiveness and explore additional influencing factors (e.g., empathy, value orientations). Future studies should also examine the role of empathy and emotional intelligence in mitigating perception distortions, as well as cultural and situational moderators affecting the process of «person perceives person».

Key words: social perception, personality traits, neurotic states, Machiavellianism, manipulation, psychological intervention.

Вступ. Міжособистісне сприйняття, або соціальна перцепція, – це процес сприймання та інтерпретації однією людиною іншої, який лежить в основі ефективної взаємодії у соціумі. Здатність розуміти партнерів по спілкуванню визначає рівень довіри, співпраці та взаєморозуміння в різних сферах – сімейних стосунках, професійній діяльності, навчанні тощо. Проблема сприйняття людини людиною привертає увагу багатьох науковців. Ще в ранніх психологічних дослідженнях підкреслювалася активна природа цього процесу. Так, Ф. Хайдер зазначав, що при сприйманні іншої людини спостерігає «добудовує» уявлення про її внутрішні якості на основі зовнішніх ознак (Хайдер, 1958). Класичні експерименти С. Аша продемонстрували, що навіть незначні зміни у презентації інформації про незнайому людину можуть сильно впливати на загальну оцінку

її особистості (ефект першості, ефект ореолу).

Сучасні дослідження підтверджують, що перші враження формуються надзвичайно швидко: наприклад, 100 мс демонстрації обличчя достатньо, щоб скласти початкову думку про людину. Навіть короткі фрагменти поведінки («тонкі зрізи») можуть доволі точно прогнозувати подальші міжособистісні наслідки взаємодії.

Отже, міжособистісне сприйняття є фундаментальною складовою соціальних взаємодій, і від його адекватності залежить багато аспектів комунікації. Водночас на процес сприйняття людей одне одним впливає низка чинників, серед яких виокремлюють ситуаційні обставини та психологічні особливості суб'єктів спілкування.

До особистісних факторів соціальної перцепції належать установки, очікування, попе-

редній досвід, емоційні стани, а також стабільні риси характеру спостерігача і того, кого сприймають. Наявність певних диспозицій може як полегшувати розуміння партнерів, так і спотворювати його. Так, тривожна людина схильна проектувати власні страхи на поведінку оточуючих, інтерпретуючи двозначні ситуації як загрозливі. Агресивна або цинічно налаштована особистість може приписувати іншим ворожі наміри – навіть за їх об'єктивної відсутності. Низькоемпатійна, маніпулятивна людина розглядає оточуючих як інструменти для досягнення власних цілей, що ускладнює встановлення довірливих взаємин (Пелехатий, 2005).

Таким чином, індивідуально-психологічні характеристики значною мірою визначають характер міжособистісного сприйняття.

Мета дослідження – комплексно проаналізувати психологічні чинники міжособистісного сприйняття, зосередившись на диспозиційних рисах особистості, емоційних (невротичних) станах та маніпулятивних настановах, і виявити, як вони взаємопов'язані між собою та спільно впливають на процес розуміння людьми один одного. Для досягнення мети було виконано теоретичний огляд літератури з проблеми соціальної перцепції та індивідуальних рис, проведено емпіричне дослідження взаємозв'язків між рисами «Великої п'ятірки», рівнем невротизації та макіавеллізмом, а також розроблено практичні рекомендації щодо оптимізації спілкування з урахуванням отриманих даних.

Теоретичне обґрунтування проблеми. У психологічній літературі міжособистісне сприйняття розглядається як багатокомпонентний процес, що включає когнітивне оцінювання, емоційне реагування та поведінкові тенденції у ставленні до іншого. Класичні теорії атрибуції (Ф. Хайдер) описують, як людина намагається пояснити поведінку оточуючих, приписуючи їм певні риси чи наміри. Формування першого враження відбувається за принципом «когнітивної економії»: на основі обмеженої інформації спостерігач швидко створює цілісний образ особистості іншого (наприклад, за зовнішнім виглядом, мімікою, манерою говорити). Дослідження С. Аша показали, що навіть незначні зміни у поданні інформації про незнайому людину можуть сильно впливати на загальну оцінку її особистості (ефект першості, ефект ореолу). Мета-аналіз «тонких зрізів» поведінки, проведений Н. Амбаді і Р. Розенталем, підтвердив, що короткі спостереження (кілька секунд) можуть достатньо точно передбачати враження та рішення, які складуться при довшому знайомстві (Зуо, 2024).

Таким чином, механізми соціальної перцепції забезпечують швидке формування інту-

їтивних суджень про інших, що має адаптивне значення, але водночас ці судження можуть бути упередженими. У контексті нашого дослідження головну увагу приділено саме особистісним факторам – таким, як диспозиційні риси (стабільні характеристики особистості), невротичні стани (схильність до негативних емоційних реакцій) та маніпулятивні тенденції (схильність до використання інших у власних цілях) (Бондар, 2020). Нижче розглянемо теоретичні засади цих конструктів і їхній можливий зв'язок із процесом соціальної перцепції (Шевчук, 2019).

Так, під диспозиціями розуміють відносно стійкі індивідуальні характеристики, які зумовлюють типову поведінку, думки і почуття людини. Найбільш відома модель таких базових рис – це «Велика п'ятірка» (Big Five), що включає п'ять вимірів: екстраверсію, доброзичливість, сумлінність, нейротизм та відкритість до досвіду. Ця п'ятифакторна модель була сформульована на основі факторного аналізу лексичних даних і підтверджена багатьма дослідженнями в різних культурах. Кожен з п'яти факторів відображає певний спектр проявів: наприклад, екстраверсія характеризує рівень соціальної активності, комунікабельності, енергійності; доброзичливість – альтруїстичність, довірливість, схильність до співпраці; сумлінність – організованість, дисциплінованість, відповідальність; нейротизм (емоційна нестабільність) – тривожність, схильність до переживання негативних емоцій, емоційну реактивність; відкритість до досвіду – допитливість, уяву, прагнення до нового. Комбінація цих рис утворює своєрідний «психологічний портрет» особистості. Диспозиційні риси впливають на міжособистісну поведінку: скажімо, високі показники за доброзичливістю сприяють довірливому і підтримуючому стилю спілкування, тоді як виражений нейротизм може проявлятися в імпульсивних або конфліктних реакціях під час взаємодії (Зуо, 2024).

Невротичні стани – це емоційні реакції та стани, що відображають внутрішню психологічну напруженість і дезадаптацію. До них належать тривога, депресивні переживання, астения (хронічна втомлюваність), істеричні реакції, нав'язливі страхи (фобії) та психосоматичні (вегетативні) порушення. Високий рівень невротизації означає схильність особистості до частих і сильних негативних емоцій, нестабільність настрою, підвищену чутливість до стресу. У класичних теоріях (Г. Айзенк) нейротизм розглядався як єдиний фактор, що зумовлює вразливість до різних невротичних симптомів – тривожних, депресивних, істеричних тощо (Вілліс, 2006).

Наше дослідження використовує клінічний опитувальник невротичних станів



KON-2006 (українська адаптація), який вимірює окремо кілька шкал, проте між цими шкалами очікуються високі кореляції, оскільки усі вони відображають спільне підґрунтя емоційної нестабільності. Невротичні стани можуть впливати на сприйняття інших людей таким чином, що надмірно тривожна чи депресивна особа схильна інтерпретувати соціальні ситуації більш негативно, упереджено очікуючи неприємностей чи відторгнення. Емоційно виснажена (астенічна) людина може менше уваги приділяти партнерові по спілкуванню, гірше вчитуватися в його переживання, що також знижує адекватність соціальної перцепції (Орлов, 2016).

Під маніпулятивністю розуміють схильність особистості впливати на інших прихованими, обманними способами для досягнення власних вигод. У науковий обіг поняття «макіавеллізм» було запроваджене Р. Крісті та Ф. Гейсом, які створили тест Mach-IV для вимірювання цієї риси (Крісті, 1970). Макіавеллізм як особистісна характеристика означає: (1) цинічне ставлення до людей, переконаність, що вони слабкі і піддаються маніпуляції; (2) емоційну холодність, відстороненість, відсутність емпатії; (3) прагматизм у виборі засобів, готовність порушувати моральні норми заради досягнення мети. «Високі Мак» – люди з високим макіавеллізмом – погоджуються з установками на кшталт «мета виправдовує засоби» і свідомо приховують справжні наміри у спілкуванні. Навпаки, «низькі Мак» є більш щирими та емпатійними у взаємодії (Яцук, 2020).

Макіавеллізм вважається однією з «темних» рис особистості (разом із нарцисизмом і психопатією). Дослідження показують, що високий макіавеллізм негативно корелює з такими позитивними якостями, як доброзичливість та сумлінність, а також із рівнем емоційного інтелекту та емпатії. Це логічно, адже маніпулятору притаманний егоцентризм, недовіра і байдужість до почуттів інших. Водночас прямі зв'язки макіавеллізму з нейротизмом залишаються не до кінця зрозумілими. З одного боку, «макіавеллісти» назовні демонструють емоційну холодність і самоконтроль; з іншого – постійна недовіра і використання оточення може супроводжуватися внутрішньою напруженістю та невдоволеністю (Горбаль, 2017).

Деякі роботи відзначають, що маніпулятори можуть відчувати внутрішній дискомфорт, оскільки хронічно не довіряють іншим і очікують від них підступу. Так, Т. Інанчі з співавторами виявили, що люди з високим макіавеллізмом схильні негативніше оцінювати свої близькі стосунки – підозрюють партнерів у злих намірах і загалом менш задоволені взаєминами (Інанчі, 2018).

Отже, можна припустити, що макіавеллізм пов'язаний з певними невротичними проявами (тривожністю, підозрілістю), хоча ця риса і не належить до традиційних емоційних вимірів. Підсумовуючи теоретичний огляд, зазначимо: диспозиційні риси (Big Five) задають базовий стиль спілкування і реакцій; невротичність визначає загальний рівень емоційної стабільності у взаємодії; маніпулятивність впливає на щирість та етичність поведінки у відносинах. Комбінація цих факторів має комплексно впливати на характер міжособистісного сприйняття. Далі перейдемо до емпіричного дослідження, що дозволяє виявити реальні взаємозв'язки між зазначеними змінними.

Методологія та методи. Емпіричне дослідження проводилося для перевірки гіпотези про наявність системних взаємозв'язків між диспозиційними рисами, рівнем невротичних станів та схильністю до маніпуляцій, а також про їхній спільний вплив на особливості соціальної перцепції. Вибірку склали $N = 52$ особи у віці від 18 до 45 років (середній вік – 28 років), з яких 15 чоловіків і 37 жінок. Усі учасники надали інформовану згоду.

Для оцінки особистісних рис було застосовано україномовну версію опитувальника NEO PI-R (адаптація Б. М. Ткаченка), що вимірює п'ять базових факторів: нейротизм (N), екстраверсію (E), відкритість до досвіду (O), доброзичливість (A) та сумлінність (C). Рівень невротизації (схильності до невротичних реакцій) оцінювався за допомогою клінічного опитувальника невротичних станів KON-2006 (українська адаптація), який дає шість показників: реактивна тривожність, невротична депресивність, астенія, істеричний тип реагування, obsесивно-фобічні прояви та вегетативні (психосоматичні) порушення. Для визначення маніпулятивності використовувався тест Mach-IV (R. Christie & F. Geis) у перекладі українською (20 тверджень, що відображають макіавеллістичні установки). Збір даних відбувався груповим методом у паперовій формі. Після опитування всі відповіді були закодовані та проаналізовані за допомогою пакету статистичного аналізу IBM SPSS 27. Обчислено дескриптивні статистики (середні значення, медіани, стандартні відхилення, мінімум–максимум) для кожної шкали. Для перевірки гіпотез про взаємозв'язки між змінними було розраховано коефіцієнти кореляції Пірсона між усіма основними показниками: 5 рис Big Five, 6 шкал невротичних станів і рівнем макіавеллізму.

Розподіл результатів (табл. 1.) за шкалами показав, що в цілому вибірка характеризується середнім рівнем основних рис особистості та середньонизьким рівнем маніпулятивності. Зокрема, середні бали за факторами «Великої п'ятірки» знаходяться в діапазоні від

Таблиця 1

Первинні статистичні показники для рис Великої п'ятірки та макіавеллізму (N = 52)

Вимір	Середнє значення	Md	Mo	SD	σ^2
Нейротизм	67.25	74.00	75.00	16.86	284.43
Екстраверсія	73.06	80.00	83.00	18.35	336.80
Відкритість до досвіду	80.69	86.00	86.00	14.43	208.33
Доброзичливість	78.02	77.00	77.00	17.64	311.23
Сумлінність	75.54	75.00	74.00	16.93	286.72
Макіавеллізм	54.56	53.00	42.00	16.66	277.47
Тривога	1.55	1.12	1.12	2.81	7.91
Невротична депресія	1.00	2.85	2.90	3.75	14.08
Астенія	3.13	4.25	5.23	3.63	13.19
Істеричний тип реагування	1.36	2.86	3.65	3.50	12.27
Обсесивно-фобічні порушення	1.08	2.29	3.48	3.57	12.78
Вегетативні порушення	2.78	3.77	3.77	4.58	21.02
Макіавеллізм	54.6	53	42	55	16.7

М = 67,3 (нейротизм) до М = 80,7 (відкритість до досвіду) за шкалою ~0–120. Це відповідає 56–67% від умовного максимального значення і свідчить, що опитані мають помірно або дещо вище за середнє вираження базових рис. Так, екстраверсія: М = 73,1 (понад половина респондентів набрали >80 балів, тобто достатньо товариські та активні); відкритість: М = 80,7 (більшість учасників відкриті новому і творчі); доброзичливість: М = 78,0 (медіана ~77, розподіл близький до симетричного, схильність до довіри і кооперації у середньому висока); сумлінність: М = 75,5 (переважна більшість має середній рівень самоорганізованості, дуже високі бали рідкісні). За шкалою макіавеллізму середній показник М = 54,6 (медіана 53, мода 42), що відповідає відносно низькому рівню маніпулятивності. У половини респондентів бали нижчі ~53, лише кілька осіб набрали дуже високі значення (максимум 119, мінімум 15). Отже, для більшості вибірки характерний прямий і неконфліктний стиль спілкування без явної схильності до маніпуляцій, хоча окремі індивіди мають виражено високий макіавеллізм. Середні показники за шкалами невротичних станів (методика KON-2006) склали: тривожність М = 1,55; невротична депресивність М = 1,00; астенія М = 3,13; істеричність М = 1,36; обсесивно-фобічні прояви М = 2,02; вегетативні порушення М = 0,75 (у балах, що теоретично можуть набувати від'ємних значень, де 0 ~ норма). Оскільки для цих шкал 0 вважається нормальною реакцією, позитивні середні вказують на легку вираженість симптомів. Найбільш вираженим у нашій вибірці був астенічний компонент (М = 3,13), що свідчить про тенденцію до перевтоми, виснаженості у частини респондентів; також дещо підвищені середні по обсесивно-фобічних симптомах (нав'язливих тривогах). Проте

інтерпретація цих середніх потребує обережності, оскільки спостерігалася значна варіативність між учасниками: у деякого окремі симптоми були від'ємними (в межах норми або навіть вказували на добру адаптацію), а в інших – значно підвищеними.

Кореляційний аналіз взаємозв'язків (табл. 2.): загалом результати підтвердили наявність ряду статистично значущих асоціацій, які узгоджуються з теорією, хоча деякі виявилися нетиповими.

Розглянемо детальніше основні блоки взаємозв'язків. Взаємозв'язки між шкалами невротичних станів: як і очікувалося, різні прояви невротизації виявилися тісно пов'язаними між собою. Майже всі пари шкал корелюють на рівні $p < 0,01$. Найбільш сильні кореляції відзначено між невротичною депресією та астенією ($r = 0,81$), депресією та істеричністю ($r = 0,72$), астенією та істеричністю ($r = 0,70$). Тобто респонденти, які відчувають пригнічений настрій і безнадійність, зазвичай повідомляють і про виснаженість та схильність до емоційних зривів. Аналогічно, хронічна втома (астенія) супроводжується як психосоматичними скаргами, так і нав'язливими тривогами ($r = 0,66$ між астенією та обсесивно-фобічними симптомами). Тривожність має помірні позитивні кореляції з астенією і нав'язливими страхами ($r \approx 0,61$; $p < 0,001$): більш тривожні люди, як правило, більш виснажені і схильні до нав'язливих думок. Загалом ця картина підтверджує концепцію єдиного фактора емоційної нестабільності (невротизму). Різні негативні емоційні стани «ходять парою» і утворюють єдиний синдром: учасники з підвищеними показниками за одними симптомами часто мають і підвищення за іншими.

Зв'язки рис «Великої п'ятірки» з невротичними симптомами. Цей аналіз дав дещо несподівані результати. Припускалося, що



Таблиця 2

Статистично достовірні зв'язки між диспозиційними рисами особистості, показниками невротичних та рівнем вираженості макіавеллізму (n=52)

	Нейротизм	Екстраверсія	Відкритість досвіду	Доброзичливість	Сумлінність	Тривоги	Невротичної депресії	Астенії	Істеричного типу реагування	Обсесивно-фобічних порушень	Вегетативних порушень	Вираженість макіавеллізму
Нейротизм	1	,332*				-,450**						
Екстраверсія	,332*	1	,745**		,623**		,336*				,304*	
Відкритість досвіду		,745**	1	,399**	,721**		,325*	,291*	,301*		,417**	
Доброзичливість			,399**	1	,412**							-,427**
Сумлінність		,623**	,721**	,412**	1					,348*	,442**	-,512**
Тривоги	-,450**					1		,608**	,455**	,612**	,318*	,548*
Невротичної депресії		,336*	,325*				1	,810**	,723**	,562**	,379**	
Астенії			,291*			,608**	,810**	1	,696**	,665**	,522**	
Істеричного типу реагування			,301*			,455**	,723**	,696**	1	,704**	,666**	,725**
Обсесивно-фобічних порушень					,348*	,612**	,562**	,665**	,704**	1	,433**	
Вегетативних порушень		,304*	,417**		,442**	,318*	,379**	,522**	,666**	,433**	1	
Вираженість макіавеллізму				-,427**	-,512**	,548*			,725**			1

Примітка: * – кореляція статистично достовірна на рівні $p=0,05$;

** – кореляція статистично достовірна на рівні $p=0,01$.

риса нейротизму (як диспозиційна тривожність) позитивно корелюватиме з усіма шкалами невротичних станів. Натомість отримано лише часткове підтвердження: нейротизм як риса не показав очікуваного сильного прямого зв'язку з реактивною тривожністю – навпаки, було виявлено помірну негативну кореляцію ($r = -0,45$; $p < 0,01$). Тобто більш емоційно нестабільні за особистісним профілем респонденти мали дещо нижчі бали за ситуаційною тривогою під час тестування. Можливе пояснення – відмінність між хронічною емоційністю і конкретно поточною тривогою або ж специфіка вибірки (наприклад, інтроверти з високим нейротизмом могли пригнічувати прояви тривоги в ситуації дослідження).

Водночас екстраверсія показала позитивні кореляції з деякими невротичними симптомами: з депресивністю ($r = 0,34$; $p < 0,05$) та вегетативними скаргами ($r = 0,30$; $p < 0,05$). Це суперечить традиційному уявленню про екстраверсію як фактор, що захищає від депресії, але має своє пояснення. Детальніший аналіз показав, що у нашій вибірці екстраверсія тісно пов'язана з іншими рисами – відкритістю ($r = 0,75$) і сумлінністю ($r = 0,62$). Отже, найекстравертованіші учас-

ники одночасно виявилися дуже відповідальними й активними (сумлінними). Така комбінація може вести до перенапруження і вигорання, що і проявляється у психосоматичних симптомах та відчутті виснаженості. Фактично вималювався «тип А» поведінки: конкурентні, діяльні, амбітні люди, які прагнуть досягнень і беруть на себе багато обов'язків, ризикують переживати більший стрес і втому. Це пояснює неочікуваний прямий зв'язок екстраверсії з депресивними й соматичними скаргами в нашому дослідженні. Інші риси мали слабші асоціації: відкритість до досвіду помірно корелювала з вегетативними порушеннями ($r = 0,42$; $p < 0,01$) та деякими іншими симптомами ($r = 0,29-0,33$, $p < 0,05$) – можливо, більш емоційно чутливі та креативні люди тонше відчувають дискомфорт і частіше його сигналізують.

Зв'язки рис і станів із макіавеллізмом. Найважливішим було з'ясувати, які саме особливості відрізняють осіб з високою схильністю до маніпуляцій. Макіавеллізм продемонстрував кілька чітких кореляцій. По-перше, негативні зв'язки з двома рисами «Великої п'ятірки» – доброзичливістю ($r \approx -0,43$) та сумлінністю ($r \approx -0,51$), $p < 0,01$. Це означає, що

маніпулятивно орієнтовані учасники, як правило, менш довірливі, менш схильні до співчуття і водночас менш відповідальні у своїй поведінці. Цей результат повністю узгоджується з попередніми дослідженнями і уявленнями про «темну тріаду»: людям-«макіавеллістам» бракує альтруїзму та чесності (які характеризують фактор А) і самодисципліни (фактор С), адже успішна маніпуляція часто потребує гнучкого ставлення до моральних норм і імпульсивного використання ситуацій.

По-друге, серед емоційних показників виявлено помірний прямий зв'язок макіавеллізму з тривожністю ($r \approx 0,55$, $p < 0,01$). Тобто більш маніпулятивні респонденти схильні відчувати вищий рівень тривожного напруження. Можна припустити, що хронічна недовіра до людей і очікування прихованих загроз формує у «високих Мак» внутрішню невпевненість, яка і проявляється підвищеною тривожністю. Інше можливе пояснення: тривожна особистість, яка боїться невизначеності соціуму, може обирати маніпуляцію як стратегію контролю над ситуацією. По-третє, найбільш сильний кореляційний зв'язок отримано між макіавеллізмом та істеричним типом реагування ($r \approx 0,73$, $p < 0,001$). Це вказує, що люди з високою маніпулятивністю часто схильні до демонстративно-емоційної поведінки. Вони можуть використовувати театральну експресивність, драматизацію, привертання уваги як інструмент впливу на інших. По суті, такі особи грають певні ролі, щоб маніпулювати – наприклад, удаване «жертвування», емоційні вибухи, сльози або харизматичну чарівність, залежно від вигоди. Цей результат цікавий тим, що часто макіавеллізм уявляють як холодну раціональність, а наше дослідження показує: за кулісами холодних переконань можуть ховатися досить бурхливі емоційно-виразні прийоми. Інші зв'язки макіавеллізму виявилися несуттєвими. Зокрема, не виявлено значущої кореляції між макіавеллізмом і рівнем базового нейротизму як риси ($r \approx 0,00$). Це означає, що тенденція маніпулювати не залежить прямо від загальної емоційної стабільності особистості – трапляються і тривожні маніпулятори, і емоційно врівноважені. Також екстраверсія та відкритість не показали зв'язку з макіавеллізмом ($r \sim 0$). Серед невротичних симптомів, окрім уже згаданих тривожності й істеричності, інші (депресивність, астения, obsесивність) мали лише тенденції до слабких прямих кореляцій ($0,2-0,3$, $p > 0,05$). Отже, можна сказати, що «психологічний портрет» яскраво вираженого маніпулятора включає передусім антагоністичні риси характеру (низька доброзичливість, низька сумлінність) та емоційну демонстративність у поведінці, певною мірою – підвищену тривожність. Така комбіна-

ція – цинізм + безвідповідальність + емоційна нестабільність – створює сприятливий ґрунт для використання маніпулятивних стратегій у спілкуванні. І навпаки, люди соціально відповідальні, чесні й спокійні майже не мають мотивації маніпулювати іншими.

Результати та дискусії. Отримані результати загалом узгоджуються з даними попередніх досліджень і розширюють їх. Виявлені негативні кореляції макіавеллізму з доброзичливістю та сумлінністю підтверджують концепції про несумісність маніпулятивності з просоціальними рисами особистості. Водночас наші дані підкреслюють важливість емоційних факторів – тривожності та схильності до афективних вибухів – у структурі маніпулятивної поведінки. Це може мати практичне значення: наприклад, робота з тривожними установками і розвиток навичок емоційної саморегуляції у людей з «темними» рисами здатні знизити потребу в маніпулюванні, зробити їхнє спілкування більш конструктивним.

Цікавою є відсутність прямого зв'язку між нейротизмом (як рисою) і макіавеллізмом – попри те, що гіпотетично емоційно нестабільна особа могла б частіше використовувати маніпуляції через незібранність, наші результати цього не показали. Можливо, на високому рівні макіавеллізму емоційна холодність певною мірою «компенсує» особистісну тривожність: тобто маніпулятори можуть переживати стрес, але навчилися його приховувати і діяти раціонально. Щодо впливу диспозицій на соціальну перцепцію, непрямым підтвердженням є те, що комбінація виявлених «ризикових» рис (низький А, низький С, високий макіавеллізм, висока тривожність) фактично відображає образ людини, яка схильна неправильно розуміти та недовіряти іншим. Така особа очікує від оточення обману чи загрози, може упереджено інтерпретувати їхні дії, що призводить до конфліктів. Навпаки, високі доброзичливість, чесність і емоційна врівноваженість створюють передумови для більш точного і позитивного бачення партнера по взаємодії.

Ці висновки збігаються з позиціями гуманістичної психології, зокрема К. Роджерса, про значущість довіри і безпечної атмосфери для адекватного сприйняття іншої особистості. Практичний вихід нашого дослідження – на основі встановлених закономірностей розроблено психокорекційну програму, спрямовану на покращення міжособистісного сприйняття у групі людей з підвищеною тривожністю та маніпулятивними тенденціями. Програма включає тренінгові модулі з розвитку емпатії, навичок відкритого спілкування, подолання цинічних переконань та управління стресом. Основна ідея втручання – зменшити внутрішню тривогу і недовіру, навчити учасників



більш конструктивним способам взаємодії замість маніпуляцій, що врешті має привести до більш адекватного і позитивного сприйняття ними оточуючих. У перспективі планується емпірично перевірити ефективність цієї програми.

Висновки. Міжособистісне сприйняття залежить від комплексу індивідуально-психологічних особливостей особистості. Висока адекватність розуміння іншого характерна для осіб з розвиненою емпатією, довірою та емоційною стабільністю, тоді як диспозиції антагонізму (цинізм, агресивність) і негативні емоційні стани призводять до спотворень у соціальній перцепції.

Диспозиційні риси «Великої п'ятірки» по-різному пов'язані з емоційною сферою і поведінкою у спілкуванні. Екстраверсія, відкритість та сумлінність, взаємопідсилюючи одна одну, можуть сприяти як успішній діяльності, так і підвищеному стресу (за наявності перфекціонізму). Нейротизм як риса очікувано визначає загальний рівень тривожності, але його вплив може проявлятися опосередковано через взаємодію з іншими рисами. Доброзичливість є важливим просоціальним фактором, що сприяє довірі, хоча сама по собі не гарантує відсутності невротичних реакцій.

Макіавеллізм (маніпулятивна спрямованість) тісно пов'язаний з низкою несприятливих рис: низькою доброзичливістю, низькою сумлінністю, а також з підвищеною тривожністю та схильністю до істеричних (демонстративних) реакцій. Такий набір характеристик створює схильність особистості сприймати інших упереджено (як об'єкти маніпуляції або загрози) і відповідно поводитися нещиро. Особи з вираженим макіавеллізмом часто відчують внутрішній дискомфорт у взаємодіях, що може ще більше підштовхувати їх до маніпулятивних стратегій (Карпенко, 2011).

Комбінація диспозицій та станів комплексно впливає на стиль міжособистісного сприйняття. Виявлено, що сукупність індивідуальних чинників – стабільних рис характеру (особливо доброзичливості та сумлінності) та емоційних особливостей (рівня тривожності, невротичної нестабільності) – значною мірою визначає особливості соціальної перцепції. Негативно забарвлені диспозиції разом із високим рівнем емоційної напруги значно підвищують імовірність викривлень у сприйнятті партнера (недовіра, проєкція негативних очікувань). Це підтверджує необхідність враховувати зазначені особливості в практиці роботи психолога, зокрема при вирішенні конфліктів чи налагодженні комунікації.

На основі результатів запропоновано програму психологічної допомоги, що включає навчання навичкам відкритого спілкування, розвитку емпатії, корекцію цинічних установок та зниження тривожності у людей зі схильністю до маніпуляцій. Реалізація такої програми повинна покращити якість міжособистісного сприйняття: підвищити довіру, знизити упередження і, врешті, сприяти гармонізації взаємин у колективі чи групі. Перспективи подальших досліджень полягають у більш глибокому вивченні інших психологічних детермінант соціальної перцепції. Зокрема, цікавим напрямом є дослідження ролі емпатії та емоційного інтелекту у подоланні спотворень сприйняття, а також культурних і ситуативних факторів, що можуть модулювати вплив диспозицій на процес «людина сприймає людину». Планується експериментальна перевірка ефективності розробленої тренінгової програми та її впливу на зміну когнітивних оцінок та установок учасників щодо оточуючих. Подальші дослідження у цьому напрямку сприятимуть розробці нових методів розвитку соціально-перцептивної компетентності та профілактики деструктивних форм взаємодії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондар С. Емоційні проблеми та невротичні стани при порушенні життєдіяльності сім'ї. *Психологічні перспективи*. 2020. №35. С. 24–42. DOI: <https://10.29038/2227-1376-2020-35-24-42>
2. Горбаль І., Кравчук А. Особистісні чинники схильності студентів до маніпулювання поведінкою викладачів. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2017. Вип. 1. С. 21–28.
3. Карпенко Н. А. Механізми міжособистісного сприйняття. *Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна*. 2011. №2. С. 15–27.
4. Орлов О. В., Лобанов І. Ю. Психологічна діагностика невротизації особистості (український переклад та апробація опитувальника невротичних особистісних рис KON-2006). *Наука і освіта*. 2016. №2(1). С. 102–109.
5. Пелехатий О. М. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу. *Соціальна психологія*. 2005. №6(14). С. 133–143.
6. Шевчук О. В. Теорії особистості диспозиційного напрямку: порівняльний аналіз теоретичних конструктів та діагностичних засобів. *Психологічні перспективи*. 2019. Вип. 34. С. 249–260. DOI: <https://10.29038/2227-1376-2019-34-249-260>
7. Яцюк А. М., Калінчева Р. Є. Психолінгвістичні маркери макіавеллістичної особистості. *Психологія і особистість*. 2020. №1(17). С. 132–141. DOI: <https://10.33989/2226-4078.2020.1.195241>
8. Christie R., Geis F. *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press, 1970. 432 p.
9. Heider F. *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: John Wiley & Sons, 1958. 322 p.

10. Ináncsi T., Láng A., Bereczkei T. Machiavellianism and intimate relationships: Detrimental effects on partner perceptions and relationship satisfaction. *Europe's Journal of Psychology*. 2018. Vol. 14, No. 1. P. 155–174. DOI: <https://doi.org/10.5964/ejop.v14i4.1550>

11. Laing R. D., Phillipson H., Lee A. R. *Interpersonal Perception: A Theory and a Method of Research*. London: Tavistock, 1966. 179 p.

12. Zuo B. Interpersonal Perception. In: Kan Z. (Ed.) *The ECPH Encyclopedia of Psychology*. Singapore: Springer, 2024. P. 752–753. DOI: https://doi.org/10.1007/978-981-97-7874-4_595

13. Willis J., Todorov A. First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*. 2006. Vol. 17, No. 7. P. 592–598. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01750.x>

REFERENCES:

1. Bondar, S. (2020). Emotsiini problemy ta nevrotichni stany pry porushenni zhyttiedialnosti sim'i [Emotional problems and neurotic states under disruption of family life]. *Psykhologichni Perspektyvy – Psychological Perspectives*, 35, 24–42. <https://doi.org/10.29038/2227-1376-2020-35-24-42> [in Ukrainian].

2. Horbal, I., & Kravchuk, A. (2017). Osobystisni chynnyky skhylnosti studentiv do manipuliuvannia povedinkoiu vykladachiv [Personal factors of students' propensity to manipulate teachers' behavior]. *Visnyk Lvivskoho Universytetu. Seriiia psykhologichni nauky – Bulletin of Lviv University. Series Psychological Sciences*, 1, 21–28. [in Ukrainian].

3. Karpenko, N. A. (2011). Mekhanizmy mizhosobystisnoho sprymannia [Mechanisms of interpersonal perception]. *Visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriiia psykhologichna – Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs. Psychological Series*, 2, 15–27. [in Ukrainian].

4. Orlov, O. V., & Lobanov, I. Yu. (2016). Psykhologichna diahnozyka nevrotyzatsii osobystosti (ukrainskyi pereklad ta aprobatsiia opytuvalnyka nevrotichnykh osobystisnykh rys KON-2006) [Psychological diagnostics of personality neurotization (Ukrainian translation and approbation of the KON-2006 neurotic personality traits questionnaire)]. *Nauka i osvita – Science and Education*, 2(1), 102–109. [in Ukrainian].

5. Pelekhayti, O. M. (2005). Sotsialno-psykhologichni osoblyvosti manipulyativnoi vzaiemodii sub'iektiv navchalno-vykhovnoho protsesu [Socio-psychological peculiarities of manipulative interaction of subjects of the educational process]. *Sotsialna psykhologhiia – Social Psychology*, 6(14), 133–143. [in Ukrainian].

6. Shevchuk, O. V. (2019). Teorii osobystosti dyspozytsiinoho napriamu: porivnialnyi analiz teoretychnykh konstrukt-sii ta diahnostychnykh zasobiv [Dispositional approaches to personality theories: a comparative analysis of theoretical constructs and diagnostic tools]. *Psykhologichni Perspektyvy – Psychological Perspectives*, 34, 249–260. <https://doi.org/10.29038/2227-1376-2019-34-249-260> [in Ukrainian].

7. Yatsiuk, A. M., & Kalincheva, R. Ye. (2020). Psykholinhvistychni markery makiavellichnoi osobystosti [Psycholinguistic markers of a Machiavellian personality]. *Psykhologhiia i osobystist – Psychology and Personality*, 1(17), 132–141. <https://doi.org/10.33989/2226-4078.2020.1.195241> [in Ukrainian].

8. Christie, R., & Geis, F. L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.

9. Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.

10. Ináncsi, T., Láng, A., & Bereczkei, T. (2018). Machiavellianism and intimate relationships: Detrimental effects on partner perceptions and relationship satisfaction. *Europe's Journal of Psychology*, 14(1), 155–174. <https://doi.org/10.5964/ejop.v14i4.1550>

11. Laing, R. D., Phillipson, H., & Lee, A. R. (1966). *Interpersonal perception: A theory and a method of research*. London: Tavistock.

12. Zuo, B. (2024). Interpersonal perception. In Z. Kan (Ed.), *The ECPH Encyclopedia of Psychology* (pp. 752–753). Singapore: Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-97-7874-4_595

13. Willis, J., & Todorov, A. (2006). First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 17(7), 592–598. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01750.x>

Дата першого надходження рукопису до видання: 23.07.2025

Дата прийнятого до друку рукопису після рецензування: 27.08.2025

Дата публікації: 04.11.2025